

한국수입업협회와 함께하는
루츠알레 협상 Certificate 과정

WHERE? ME? How? Are you sure? How? What? Why? WHERE? WHEN?



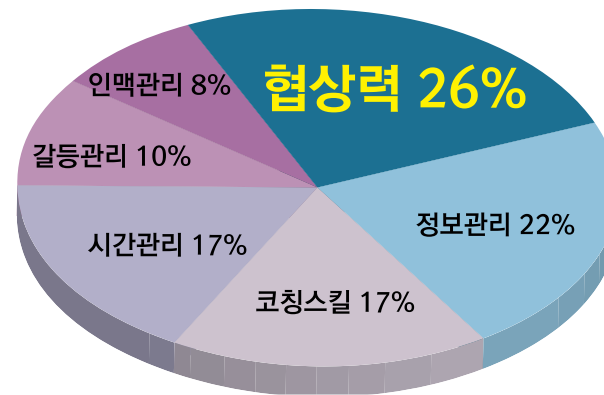
어떻게 내가 원하는 것을 얻을 수 있을까?
어떻게 사람의 마음을 움직일 수 있을까?
어떻게 계약을 성사시킬 수 있을까?

루츠알레 협상교육

내가 원하는 것을 얻는 힘!!
사람의 마음을 움직이는 힘!!
회사의 운명을 결정하는 힘!!
바로 **협상力**입니다.

장기불황이 지속되고 있는 지금, 불황을 극복하기 위해
가장 절실하다고 느끼는 경영능력은 무엇인가?

한국기업 CEO 101명을 대상으로 설문을 벌인 결과, '협상력'을
첫째 비법이자 CEO들이 가장 어렵게 느끼고 있는 항목으로 꼽았다고 밝혔다.



2009.2 세계경영연구원 자료

협상力 협상전문가는 비즈니스 상대의 마음을 읽고
상대방의 생각을 바꿔 원하는 것을 얻습니다.

이미 검증된 루츠알레의 협상 역량

협상컨설팅 실적

포스코, 자력엔지니어링 기술권리확보 방안 및 기술협상 Roadmap 구성

한국무역보험공사, 홍콩 F기업(매출 1조) 구조조정 협상자문

한불화장품, 합작기업 통한 중국시장 진출 관련 협상자문(협상전략구성 포함)

미국 국제단체, 한국자산매각 관련 협상자문(800억)

MBC 미디어텍, 미국 위성업체와 분쟁 해결 협상자문

S정보통신, 한양대학교와 합작자문 설립 관련 협상자문

Universal Music의 한국의 엔터테인먼트 사업 진출 및 Play Cube 투자 관련 협상 및 관련 계약 자문

현대그룹, 툴엔텍 등의 지적재산권 분쟁에 관한 협상 자문

FMG, 핸드폰 동남아시아 판매권 확보를 위한 삼성전자와 협상전략 구성 및 협상 대행

한국철도시설공단과 10여개 대형건설사와의 합작기업 설립 관련 협상 자문

미국 TCI 한국 독점 Licensing 계약 협상

포스코건설, 삼성자동차 부산공장, 대림화학 여천공장, 동양화학 익산공장 건설을 위한 계약 관련 협상 및 계약자문

참바이오텍, 국내 S병원 등 대형병원들과 유통사업 통합추진, 금융신디케이트 구성 관련 협상 자문

KV Pharmaceutical Company, 한국 제약회사로부터 국제투자금 회사를 위한 협상전략 구성 및 협상 대행 등 다수 실적

협상교육

중앙공무원교육원, 국제통상직 대상(국제협상, 국제법 강의)

중앙공무원교육원, 신입사무관 대상(국제협상, FTA 강의)

방위사업청, 국방사업 협상 강의

연세대학교/서강대학교(국제협상 강의)

청년해외취업진흥원, 국제협상 강의

루츠알레 협상교육의 강점

현업에서 바로 사용 가능한 실용교육

협상력을 측정하고 증진시키는 과학적 학습방법

협상의 결과물인 “계약”을 목표로 하는 전문 계약 협상





모든 비즈니스는 협상의 연속입니다.

기업에서 최고의 가치를 만드는 투자는 바로 협상 투자입니다.

협상에서는 '갑'과 '을'이 존재하지 않습니다.

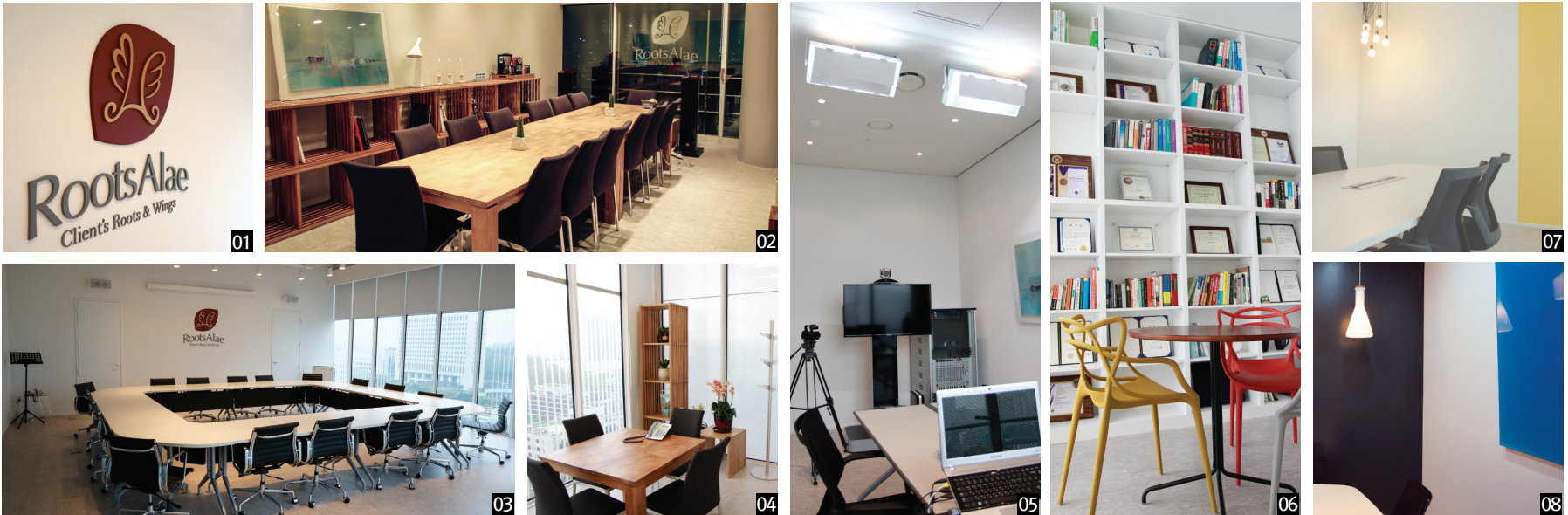
'준비된 협상가'와 '준비하지 않은 협상가'가 있을 뿐입니다.

루츠알레 협상교육은 당신을 협상의 전문가로 만들어 드립니다.

기관 소개 및 혜택

RootsAlae 서초 Education센터

서초동 센터는 협상교육을 위한 전문 교육 공간입니다.



01 루츠알레 로고 02 카페형 협상실 03 대회의를실 04 모의협상실A 05 협상촬영실 06 북 카페(협상자료) 07 모의협상실B 08 모의협상실C

청담동 Fellowship센터

청담동 센터는 비즈니스맨들의 친교를 위한 만남의 공간입니다



09 비즈니스 회의실 10 다양한 Material 11 친교를 위한 안락한 분위기

The Washington Center

루츠알레 협상 Certificate 발급기관



The Washington Center

www.twc.edu

워싱턴 센터는 글로벌 리더가 되기 위한 지식과 소양을 개발할 기회를 제공하는 전문교육기관으로서 1975년 미국 워싱턴DC에 정치 및 경제분야의 리더를 양성하기 위해 세워졌습니다. 워싱턴 센터는 예비 글로벌 리더들에게 미국 정부 및 기업에 인턴십 기회를 제공하여 예비 글로벌 리더로서 미래를 경험할 수 있는 장을 마련해 줍니다.

제휴기관

미국정부: 백악관, 미의회, 국무부, 법무부, 상무부 외

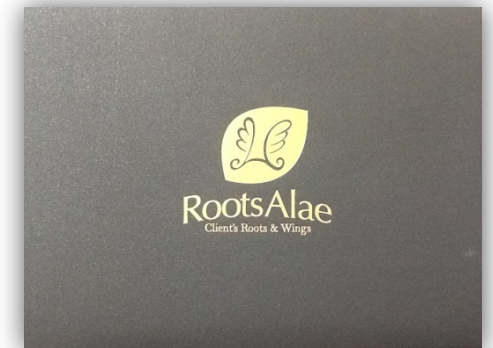
기업: IBM, Goldman Sachs, World Bank, Bank of America, CNN, CBS NEWS, FORD 등

The D.C. Internship Experience

The Washington Center provides more than an internship. Through our program, you will engage in meaningful coursework and programming, expand your network, and transition from college life into your professional future.

- The Internship**
You can expect to work closely with one or two mentors that will guide you through your experience, both on and off campus.
- The Leadership Forum**
The Washington Center has been named as one of the top 100 leadership programs in the world.
- The Academic Coursework**
The Washington Center provides a unique academic experience that includes a variety of courses and programs.
- Networking and Social Activities**
Take advantage of the many opportunities to meet and network with professionals in your field.

Gateway to Washington, D.C.
Spend a semester or even longer to learn the nation's capital. The following are some of the highlights of the program you will enjoy and the people you could meet through a TWI program.



The Washington Center 발급수료증

교수진 프로필



김민호 미국변호사
국제협상 및 무역 강의
RootsAlae 컨설팅그룹 대표
중앙공무원교육원 협상강사
방위사업청 협상강사



이희연 미국변호사
국제계약 강의
한동대 로스쿨 부학장
중앙공무원교육원 협상강사
서울변호사협회 국제법 강사



김명섭 변호사
합작기업, M&A협상 등 강의
법무법인 RootsAlae 대표
수입업협회 협상강사
매경M&A 법률강사



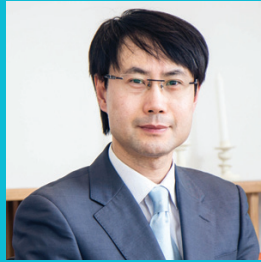
Joseph Cabuay 한양대 교수
국제통상, 글로벌메너 강의
전 UN Senior Officer
전 뉴욕시 부시장
중앙공무원교육원 협상강사



김래원 공인회계사
투자유치 협상 강의
KPMG 산도회계법인
코스닥 상장사 CFO
주식회사 웅 대표이사



이신희 미국변호사
기술(브랜드) 사업화 전략 강의
법무법인 RootsAlae
한국인터넷진흥원 자문변호사
고려대학교 지식재산권 강사



길재현 변호사
투자&금융신디 구성 강의
한국은행, 은행감독원
대한항공 법무팀
법무법인 RootsAlae



방민주 변호사
계약협상 강의
금천세무서 국제심사위원
법무법인 정률
법무법인 RootsAlae



김정은 변호사
노사/근로계약 협상 강의
법무법인 한영
법무법인 신우
법무법인 RootsAlae



심형섭 공인회계사
실사작업의 이해 강의
산동 KPMG
삼덕회계법인 이사
중소기업청 강사(벤처기업)



김응용 미국변호사
미국기업과의 협상 강의
시사여학원 강사
법무법인 RootsAlae
한동대학교 지식재산권 강사



권은혜 심리상담학 박사
개인별 협상스타일 진단 강의
평택대학교 강사
대전 YWCA 강사
청년해외취업진흥원 협상강사



오진경 강사
협상영어 국제리서치 강의
KPMG 국제Case Competition
NFL 토론대회, 대표강사
수입업협회 협상강사



윤현조 강사
이미지메이킹 강의
롯데백화점 강사
서울지방고용노동청 강사
청년해외취업진흥원 강사

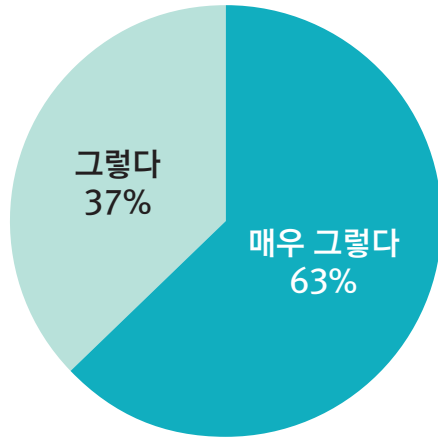


이준영 변리사
국제 특허(브랜드) 전략
신술국제특허법률사무소
한국지적소유권센터 강사
국민대학교 대학원 강사

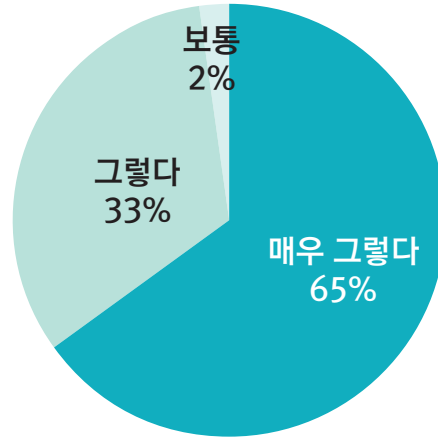
교육 프로그램 소개

교육만족도

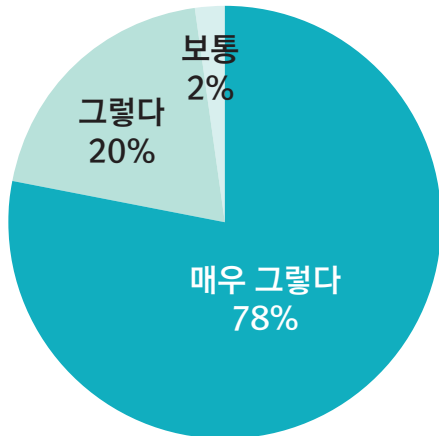
1. 교육 과정에 대해 전반적으로 만족한다



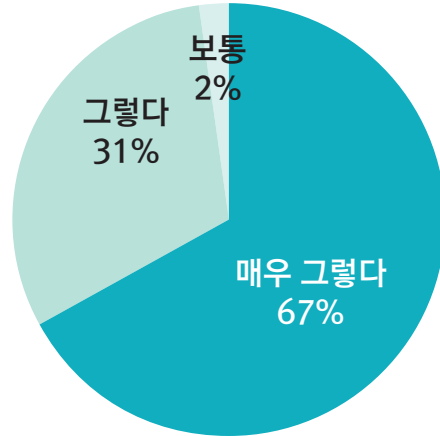
2. 교육 내용이 실제 업무수행에 도움이 되었다



3. 교육 기간 및 시간은 적절하다



4. 강사는 효과적인 스킬로 열정적인 강의를 하였다.



교육과정 만족도

100%

실제 업무 적용 효과성
교육 프로그램의 적합성
강사들의 교수법

프로들의 선택!

교육 과정

“협상의 **준비**부터 **계약**까지”

협상법칙의 모든 것을 담은 **7**가지 원칙을 통하여 실무를 체계적으로 배울 수 있다.



교육 내용

협상의 7원칙

협상의 개념 이해
승리하는 협상의 7가지 원칙
어떻게 협상을 해야 원하는 것을 얻을 수 있는가

협상 전략 전술

대조 전술, 벨리업(Belly-up) 전술 등 다양한
협상 전략 전술의 습득과 대처 방법

국내계약 실무

비즈니스 계약에서 유의해야 할 법률 조항

NPT작성

NPT의 이해와 협상 시나리오, 비즈니스 협상 NPT 작성의 예시
실전 협상을 위한 협상 전략 준비와 NPT 작성 훈련

협상 실전

실제 협상 사례를 바탕으로 모의 협상 진행

협상 실전 피드백

협상 실전에 대한 피드백

협상의 7원칙 CASE STUDY

실제 협상 사례별 스터디, 창의적인 협상 솔루션
협상을 위한 실사작업 연구

협상 스타일 진단 및 분석

에니어그램 진단 실습을 통한 나와 상대방의 Interest(내재 욕구)를 분석
9가지 유형으로 보는 협상 상대의 강점과 약점 파악 및 협상에의 활용
진단결과를 토대로 한 나만의 맞춤형 협상력 보완 솔루션 제시

국제계약실무

국제 변호사들의 국제 계약의 사례 연구 및
국제 계약 시 영어로 하는 실전국제협상 훈련

협상대회

실전 협상 대회를 통해 협상력을 측정,
협상 시 보완해야 할 점을 파악하여 협상력 증대

환급과정 교육

항 목	내 용
교육명	루츠알레 협상전문가 과정 및 협상전문가 심화 과정(고용보험 환급 과정) 영업과 비즈니스에서 협상이 필요한 모든 사람을 위한 협상 7원칙
대상 및 정원	영업과 비즈니스에서 협상이 필요한 모든 사람
시간	2일(총 16시간)
장소	서울시 마포구 공덕동 257-3 국민서관 403호(BH성과관리센터) 공덕역 2번 출구, 지하철 5호선, 6호선, 경의선, 공항선
교육 비용	100만원(식사 및 간식, 교재, 실습비, 미국 워싱턴 센터 CERTIFICATE 발급비 포함) 교육비 환급: 정규직 80%, 계약직 100% 환급 (1) 대기기업의 정규직 근로자는 환급대상에서 제외됩니다. (2) 결재는 반드시 본인명의로 하셔야 합니다.
제출서류	‘훈련 신청서(공통)’, ‘근로계약서 사본(계약직)’ 아래의 번호 혹은 이메일을 통해 문의해 주시면, 신청서 및 비용에 대해 안내해 드립니다.
준비물	개인노트, 필기류, 편한 복장, 나누실 명함

교육일정

기수	과정	월	일정
6기	협상전문가 과정	11	15(금)-16(토)
7기	협상전문가 과정		22(금)-23(토)
8기	협상전문가 심화 과정	12	3(화)-4(수)

교육 시간표

시간	1일차	2일차
9:00~10:00	오리엔테이션	Opening
10:10~11:10	협상의 7원칙 I	협상 스타일 진단
11:20~12:20	협상의 7원칙 II	협상 스타일 분석
12:20~13:20	점심식사	RACET Coaching
13:20~14:20	협상의 7원칙 III	점심식사
14:30~15:30	협상의 7원칙 Case Study	NPT 작성 훈련
15:40~17:40	협상실전 및 협상실전 피드백	협상대회 및 협상대회 피드백
17:40~18:00	Closing	수료식

기업맞춤형 교육

교육준비

- 현재 사용중인 협상 도구(Tool) 및 과거협상경험과 해당계약서 분석
- RACET(협상스타일분석 Enneagram Test) 및 NAI검사(협상자산지수) 측정
- 현재 실무자들에 대한 교육 Survey, 협상에 대한 이해 및 응용력 파악
- 교육준비 과정에서 고객사의 교육에 대한 구체적인 니즈(Needs) 및 의견수렴

교육

- 기업에 최적화된 실무형 계약 협상 교육 제공
- 총 1일(6시간)~4일코스(32시간) 한국어/ 영어 강의 선택가능
- 기업의 필요에 따른 맞춤형 교육실시

교육 후 관리

- 개인별 맞춤형 협상컨설팅 및 RACET분석
- 교육수료 후 지속적인 기업별 협상지식 제공
- 교육결과에 대한 체계적인 피드백

문의: 조승현 팀장

Tel: 02-6010-1700

Fax: 02-6010-1701

E-mail: master@rootsalae.co.kr



루츠알레 오시는 길

지하철이용시

2호선 서초역 1번출구에서 30m
2,3호선 교대역 9번출구에서 350m

버스 이용시 : '서초역청류장 하차

간선 541, 740
광역 6501, 9100, 9200, 9201, 9300, M6405, M6410
직행 700, 3000, 3003, 3100, 3101, 3200, 6501, 7501

주소 서울특별시 서초구 서초동 1553-3 스타갤러리 브릿지 빌딩 12층
(1층에 롯데리아 입점)

전화 02)6010-1700

팩스 02)6010-1701

E-mail nego@rootsalae.co.kr

담당자: 박세종 주임

